INDUSTRY

PROFILE

Automotive Tires
and Tubes

90-00898/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3048

INDUSTRY PROFILE

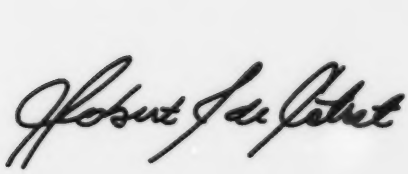
AUTOMOTIVE TIRES AND TUBES

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.



Minister

Canada

Introduction

In broad terms, the automotive industry in Canada includes the manufacturers of motor vehicles (passenger cars, trucks, buses and specialty vehicles), motor vehicle parts and tires and tubes for use as original equipment in the assembly of motor vehicles as well as in the aftermarket. Automotive production is directly linked to many other key industries in Canada: iron and steel, fabricated metals, aluminum alloys, rubber, plastics, textiles, glass and chemicals.

In 1986, this wide range of automotive activities accounted for some 16 percent of total Canadian shipments of manufactured products, and approximately 44 percent of the total of manufactured exports (fabricated materials and end products) to the United States. In 1986, automotive shipments reached almost $41 billion*, composed of $25.1 billion in automobile, truck and bus assembly, $12.2 billion in parts, $1.8 billion* in specialty vehicles and in excess of $1.8 billion* in tires and tubes. In the same year, total employment reached some 148 800* persons with 49 800 engaged in automobile, truck and bus assembly, 16 600* in specialty vehicle production, 68 400 in parts production and an estimated 14 000* in the manufacture of tires and tubes.

In addition to automotive tires and tubes, profiles have been prepared covering:

- Automotive Parts
- Buses
- Light Motor Vehicles
- On- and Off-highway Medium/Heavy-duty Trucks
- Specialty Vehicles

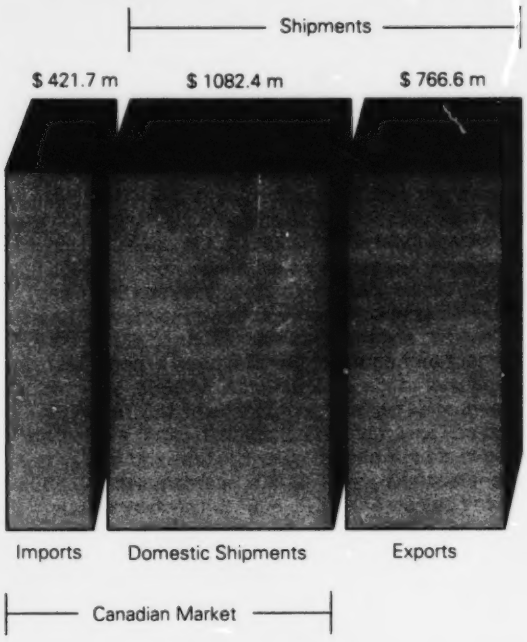
1. Structure and Performance

Structure

The Canadian tire industry is composed of five major companies, all foreign-owned, and two smaller, Canadian-owned companies. Industry shipments totalled $1.85 billion in 1986, including a wide variety of tires for passenger cars, light and heavy trucks, and buses. Production is now heavily oriented to radial tires, following closure of bias-ply facilities during the 1980s. Tires are produced either for use by vehicle assemblers (i.e., original equipment market) or for the replacement market (i.e., aftermarket). Approximately 30 percent of Canadian production is sold for original equipment use, with 70 percent sold in the aftermarket.

** ISTC estimate*

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments 1986

Employment totalled 14 000 in 1986, but has subsequently fallen to 10 000, following two plant closures in 1987 and 1988. Employment is more evenly distributed regionally than in the rest of the automotive industry, with major facilities in Nova Scotia, Quebec and Ontario. Imports in 1986 equalled $42? million, primarily from the United States and Asia. Exports, primarily destined for the United States as part of intra-corporate trade, equalled $767 million. Directly traded tires are sold for use in the replacement market. Tires sold for original equipment use are also traded, but as part of assembled vehicles. Approximately $500 million worth of tires on assembled vehicles are included in export statistics for assembled vehicles.

Major companies are Goodyear Canada Inc. (American), Uniroyal-Goodrich Canada Inc. (American), General Tire Canada Limited (German), Michelin Tires Canada Ltd. (French) and Firestone Canada Inc. (owned by Bridgestone of Japan). United Tire & Rubber Co. Ltd. and Trent Rubber Services 1978 Ltd. are smaller, Canadian-owned companies.

The industry uses large volumes of natural and artificial rubber, carbon black, special fabrics and other chemicals. While there is no source of natural rubber in Canada, most other materials are available from Canadian sources. The industries supplying the materials are discussed in separate Industry Profiles.

Performance

Given the domination of the tire industry by multinational corporations, and Canada's reliance on the North American market, the performance of the Canadian tire industry can only be understood in the context of global trends, particularly as they affect the North American market.

The 1980s has been a period of adjustment for the world tire industry, caused primarily by technological change and the challenge of new competitors. Widespread acceptance of the radial tire has made bias-ply capacity obsolete. The radial tire offers at least double the mileage and tire life of the bias-ply tire, resulting in an increase in the replacement cycle from two to at least four years. At the same time, Asian producers have entered the North American market with both assembled vehicles and tires, gaining more than a 30-percent share of the new car market, and almost 10 percent of the tire market. Vehicle imports reduce demand for original equipment tires, while tire imports primarily affect the replacement market.

These trends have had three major effects. The first has been the closure of facilities producing bias-ply tires, as demand for bias tires disappeared. More than 25 tire plants have closed in North America from 1976 to 1987. The United States International Trade Commission considers a number of additional tire plants in North America to be vulnerable to closure.

Second, volume of production and profitability have been low in the industry throughout the 1980s. Total dollar value of North American production has increased only about 15 percent from the recession levels of the 1980s, compared to a 110-percent increase in the production of other automotive parts. Volume of shipments remained stable in the United States from 1984 to 1986, while value of production actually declined more than five percent during this period, reflecting price competition. The volume of shipments increased in Canada during this period, as older Canadian plants continued to produce bias products, but dropped in 1987 and is expected to show further declines in 1988, following two plant closures. Return on sales by North American producers has been modest, averaging less than four percent in the United States, and under one percent in Canada.

The third consequence of technological change and global adjustment in the tire industry has been to raise the stakes of competition. Only those producers who are able to make massive investments in automated radial production facilities, and, in most cases, to forge links with foreign producers, will be able to compete in the long term. The tire industry is highly capital intensive with investment of $400 million to $500 million required to establish a new plant.

During the last two years, five major world tire producers have emerged, including two Japanese companies, one French, one German and one American. Sumitomo of Japan acquired Dunlop's American and European plants in 1986. Bridgestone, Japan's leading tire producer, has acquired Firestone. Continental GummisWerke A.G. of the Federal Republic of Germany acquired the tire operations of General Tire in 1986, and has subsequently announced a co-operative agreement with Yokohama and Toyo of Japan. Goodyear survived a hostile takeover attempt in 1987, causing the company to divest its diversified operations and to increase its focus on tire manufacturing. Michelin has maintained its position as a global competitor during this period, building on a strong investment base. Smaller tire producers have also undergone restructuring during this period; for example, the merging of the tire divisions of Uniroyal and B.F. Goodrich.

Canadian performance in this period has been mixed. Production increased significantly during the 1980s, from $1.25 billion in 1981 to $1.85 billion in 1986, in contrast to flatter production in the United States. However, production dropped in 1987 to $1.65 billion, and is expected to drop again in 1988, reflecting closure of the Goodyear Toronto and Firestone Hamilton plants.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

Production of tires in Canada has historically been encouraged by a high tariff barrier, and is dominated by branch plants of multinational corporations. With the exception of the Michelin operations in Nova Scotia, the industry has been characterized by small-scale operations, with short production runs and inadequate investment in new equipment and technology. To a great extent, trade is restricted to intra-company transfers, largely to the United States. All parents of Canadian tire companies, whether European, Japanese or American, have major facilities in the United States.

The strategy of U.S. parent companies, which have dominated the industry until very recently, has been to take advantage of fully paid for Canadian facilities and lower Canadian wage rates to offset the lower productivity and efficiency of Canadian operations. This reduced productivity results from smaller production runs, production of more labour-intensive lines and use of older machinery. While feasible in a time of static technology, this strategy is no longer viable. Michelin has been the clear exception to this situation. The company established fully rationalized world-class operations in Nova Scotia in the 1970s, and has subsequently updated the facilities with new generations of automated tire-making equipment. Goodyear's recent decision to build a new world-class facility in Napanee, Ontario, also indicates a change in strategy.

A comparison between production costs of a tire in a typical Canadian facility and those of a world-class automated American facility reveals the competitive weaknesses of the Canadian industry. The cost of producing a tire is divided almost equally between raw material costs and conversion costs. Raw material costs are almost identical in Canada and the United States, as rubber, the primary input, is an internationally traded commodity priced in American dollars.

Conversion costs account for the remaining manufacturing costs, including labour, equipment and plant cost, research and development and waste. Conversion cost is thus a function of the cost of labour, productivity, level of investment in plant and equipment, and efficiency. Overall conversion costs are approximately 15 percent higher in Canada than in the United States. Penalties associated with shorter production runs and use of older equipment, such as longer processing time and higher scrap rates, more than offset advantages from lower wage rates, and lower charges for fixed equipment and research and development.

The average production of a plant in Canada has been in the order of 13 500 tires a day in certain plants, compared to 40 000 to 50 000 at a scale American plant. Average processing time per tire is 80 percent higher in Canada than in the United States (17 minutes compared to less than 10). Scrap rates in older Canadian plants are almost 300 percent higher than in the United States, reflecting shorter production runs and wastage associated with frequent machinery changes. Variable equipment overhead is almost 50 percent higher in a typical Canadian plant than in an American plant, reflecting higher maintenance costs associated with older plants and more frequent equipment changeovers.

These higher costs are partially offset by lower fixed costs, due to less investment in new equipment. In addition, a lower share of research and development costs may be attributed to the subsidiary, depending on company policy. Longer processing times are also somewhat offset by lower wage rates in Canada, largely due to the value of the Canadian dollar. Thus, despite processing times being 80 percent in excess of such times in the United States, labour cost per tire in Canada is only 50 percent higher.

In total, when all material and conversion costs, including labour, are considered, the cost of producing a typical Canadian tire is within five percent of the cost of producing a tire at a world-class American facility. It is evident, however, that Canadian operations incur significant cost penalties because of the lack of modern equipment and efficient production runs.

Trade-related Factors

The Canadian tariff is 10.7 percent for both tires and tubes, while American tariffs are 4.0 percent for tires and 2.9 percent for tubes; European Community (E.C.) tariffs are 5.8 percent for both tires and tubes, and the Japanese tariffs are 5.8 to 6.5 percent for tires and 6.5 percent for tubes. These tariffs apply primarily to trade in replacement tires. Tires mounted on finished vehicles traded by qualified Auto Pact manufacturers enter Canada and the United States duty-free.

There are no non-tariff barriers in the tire industry in Canada and the United States. However, exports of tires to countries within the European Community (E.C.) are limited by the use of different sizes and standards of tires in Europe. Access to the Japanese market is hindered by testing and local distribution procedures. Foreign subsidiaries in Canada are generally limited by their parent-company policy to exporting to the United States.

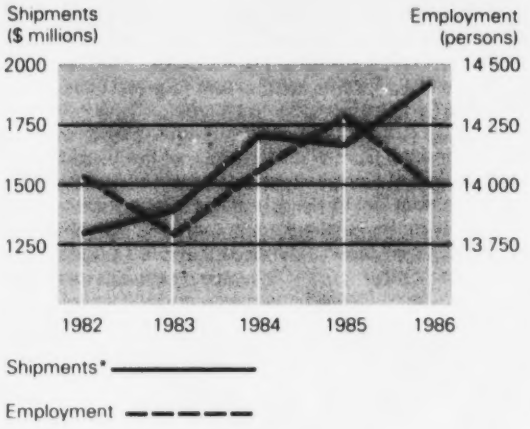
Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), bilateral tariffs on vehicles, original equipment parts and tires will be phased out over 10 years. Tariffs on aftermarket parts will be phased out over five years. Canadian provisions of the Auto Pact remain unchanged, although only those companies listed in the FTA will be able to participate. Companies participating in Canada must continue to meet Auto Pact performance requirements to retain eligibility for duty-free imports from third countries after bilateral tariffs are phased out.

Under the FTA, vehicles, parts and tires exported to the United States will be required to meet a new 50-percent North American rule-of-origin which is higher than the current U.S. Auto Pact requirements. This will encourage increased parts sourcing and provide opportunities for North American parts suppliers.

Technological Factors

The tire industry has experienced fundamental changes in both product and process technology in the last 20 years. For these reasons, the radial tire has almost totally displaced the bias tire. Radial tires are made of polyester, nylon or rayon, with belts of steel, fibreglass and rayon. Considerable investment in research and technology is required to develop new compounds with improved traction, stability and reduced heat buildup and rolling resistance. This research is conducted by the head offices of parent companies, and not by Canadian operations.

Process technology has also been transformed, not only to produce the radial tire, but also to improve quality, timeliness and flexibility of production through automation and robotics. State-of-the-art tire manufacturing equipment can cost $200 to $300 million. With the exception of Michelin, Canadian plants lack modern automated tire assembly equipment, having traditionally received used equipment from American plants.



Total Shipments and Employment

** Based on industry-supplied data.*

Some advances are being made in flexible manufacturing which could reduce the need for very large production runs to achieve economies of scale. Flexible manufacturing would be ideal for Canadian plants, which are accustomed to small production runs.

Other Factors

In 1986, the federal government entered into a Memorandum of Understanding (MOU) with all tire and tube manufacturers in Canada, in which all parties agreed to work together to address structural and technological problems facing the industry. Recently, in response to industry's request, the government has agreed to make duty remission on imported tires available to all producers that modernize and restructure operations on a North American basis.

3. Evolving Environment

Technological change and the emergence of new competitors have resulted in an unsettled period of adjustment for tire producers during the 1980s. The companies which have survived this period are strong competitors, committed to the industry in the long term. Four of the five industry leaders have a presence in Canada: Michelin, Goodyear, and more recently, Continental GummisWerke through the acquisition of General, and Bridgestone through the acquisition of Firestone.

In the more competitive global tire industry, Canadian operations can no longer compete solely on the basis of low overheads, arising from low capital expenditures and lower relative labour costs. Manufacturers are faced with a decision either to make major investments in Canadian facilities or to withdraw from production in the medium term.

When considering investment decisions, manufacturers must consider total market demand, return on investment and availability of funds. Demand does exist in North America for additional world-class radial tire production, particularly to service the Asian-owned assembly plants established in North America. In Canada alone, these plants will add 450 000 units of production annually, equivalent to approximately two million units of tires. Long-term industry players must continue to invest in new facilities if they are to maintain their position. Investment decisions made in the next two to three years by corporate boards are critical to the future of the Canadian tire industry. Companies are beginning to respond to the challenge, and in mid-1988, Goodyear announced construction of a new state-of-the-art tire facility in Napanee, Ontario, while Michelin announced that it would continue to invest in its Nova Scotia facilities.

The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) provides for the elimination of tariffs in the tire industry over 10 years. Automotive products must meet a new rule of origin of 50-percent North American value-added to be eligible for the preferential treatment. This requirement will represent a significant incentive for assemblers manufacturing in North America to purchase and install North American-produced tires.

4. Competitiveness Assessment

With the exception of Michelin, many companies have been operating in older plants with less efficient production. Multinational corporations now face a basic decision whether to invest in Canadian operations or to withdraw from manufacturing in Canada in the medium term. Goodyear's decision to open a new plant in Napanee, Ontario, and the decision by Michelin to modernize and expand its facilities in Nova Scotia represent a significant addition to world-class capability in Canada.

For those companies which have either already invested, or can do so in the future, the FTA is expected to have a positive impact.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Surface, Transportation and Machinery Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Automotive Tires and Tubes
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3730

PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 1511

	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	13	14	14	13	13
Employment	14 025	13 772	14 078	14 281	14 000
Shipments* ($ millions)	1 288	1 371	1 697	1 653	1 849
Investment ($ millions) — 1982 to 1986	——— 550 (cumulative) ———				
Operating profits ($ millions)	3.1	-2.8	26.4	14.6	6.4

TRADE STATISTICS

	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	488.4	531.2	682.6	678.0	766.6
Domestic shipments ($ millions)	799.6	839.8	1 014.0	975.0	1 082.4
Imports ($ millions)	242.2	345.6	544.0	457.0	421.7
Canadian market ($ millions)	1 041.8	1 185.4	1 559.1	1 432.0	1 504.1
Exports as % of shipments	37.9	38.8	40.2	41.0	41.5
Imports as % of domestic market	23.3	29.2	34.9	31.9	28.0
Source of imports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	60.0	14.0	21.2	4.8
	1983	67.5	7.8	19.1	5.6
	1984	65.3	8.8	20.6	5.3
	1985	58.5	11.3	24.4	5.8
	1986	53.4	10.1	29.7	6.8
Destination of exports (% of total value)		U.S.	E.C	Asia	Others
	1982	94.4	0.6	0.1	4.9
	1983	96.4	1.2	0.3	2.1
	1984	96.1	0.3	1.1	2.5
	1985	92.8	0.7	3.1	3.4
	1986	95.2	0.5	2.3	2.0

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	30	20	40	10	—

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
Goodyear Canada Inc.	American	Valleyfield, Quebec Napanee, Ontario
Michelin Tires Canada Ltd.	French	Bridgewater, Granton, Waterville Nova Scotia
Firestone Canada Inc.	American	Joliette, Quebec
Uniroyal-Goodrich Canada Inc.	American	Kitchener-Waterloo, Ontario
General Tire Canada Limited	German	Barrie, Ontario
Remaining firms in industry:		
United Tire & Rubber Co. Ltd.	Canadian	Rexdale, Ontario
Trent Rubber Services 1978 Ltd.	Canadian	Lindsay, Ontario

* Based on industry-supplied data.

Note: Statistics Canada data have been used in the preparation of this profile.

PROFIL

DE L INDUSTRIE

Pneus et chambres à air

Canada

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3048

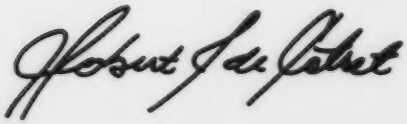
PROFIL
DE L'INDUSTRIE
PNEUS ET CHAMBRES À AIR

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.



Ministre

Canada

Introduction

L'industrie canadienne de l'automobile regroupe les constructeurs de véhicules automobiles — voitures, camions, autobus et véhicules à usages spéciaux — ainsi que les fabricants de pièces détachées, y compris les pneus et les chambres à air, d'origine ou de rechange. Au Canada, la production de véhicules automobiles est directement liée aux secteurs industriels suivants : fer et acier, métaux usinés, alliages d'aluminium, caoutchouc, plastiques, textiles, verre et produits chimiques.

En 1986, ce large éventail d'activités représentait environ 16 p. 100 des expéditions canadiennes de produits manufacturés et quelque 44 p. 100 des exportations — produits manufacturés et produits finis — vers les États-Unis. Les expéditions du secteur de l'automobile atteignaient presque 41 milliards de dollars*, soit 25,1 milliards pour le montage d'automobiles, de camions et d'autobus; 12,2 milliards pour les pièces; 1,8 milliard* pour les véhicules à usages spéciaux et plus de 1,8 milliard* pour les pneus et les chambres à air. Cette industrie employait près de 148 800* personnes, dont 49 800 étaient affectées au montage des automobiles, des camions et des autobus, 16 600* à la construction de véhicules à usages spéciaux, 68 400 à la fabrication de pièces et 14 000* à la fabrication de pneus et de chambres à air.

Ce profil sur les pneus et les chambres à air fait partie d'une série de profils préparée sur le secteur de l'automobile comprenant :

- les autobus
- les automobiles
- les camions, les poids lourds et les véhicules tous terrains
- les pièces d'automobile
- les véhicules à usages spéciaux.

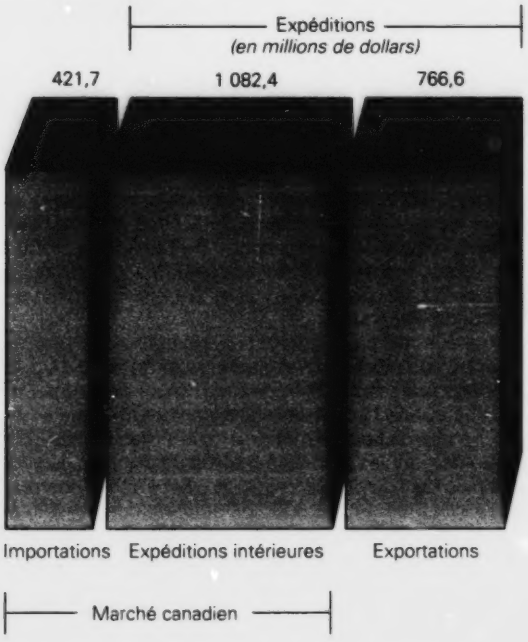
1. Structure et rendement

Structure

L'industrie canadienne des pneus regroupe 5 grandes entreprises de propriété étrangère et 2 sociétés de propriété canadienne, de moindre envergure. En 1986, les expéditions s'élevaient à 1,85 milliard de dollars pour ce secteur spécialisé dans la fabrication de pneus de toutes sortes pour les voitures, les fourgonnettes, les autobus, les camions et les poids lourds. Depuis la fermeture des usines de pneus à structure diagonale, au début des années 80, la plus grande partie de la production porte sur les pneus radiaux. La production canadienne de pneus est destinée aux usines de montage des véhicules, soit le marché des pneus d'origine, environ 30 p. 100, ainsi qu'au marché des pneus de rechange ou l'après-vente, 70 p. 100.

* *Estimations d'ISTC.*

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

En 1986, ce secteur employait 14 000 personnes, mais le nombre d'emplois est tombé à 10 000 par suite de la fermeture de 2 usines en 1987 et en 1988. L'effectif y est plus régulièrement réparti selon les régions que dans les autres secteurs de l'industrie automobile, les installations les plus importantes étant situées en Nouvelle-Écosse, au Québec et en Ontario. Les importations, surtout en provenance des États-Unis et des pays d'Asie, atteignaient 422 millions de dollars, tandis que les exportations, surtout vers les États-Unis à titre de production pour usage interne, se chiffraient à 767 millions. Les échanges dans ce secteur se font soit directement sur le marché des pneus de rechange, soit indirectement, les pneus étant vendus comme partie intégrante de véhicules neufs. Les statistiques portant sur l'exportation des véhicules neufs font état de ventes de pneus montés sur des véhicules neufs de l'ordre de 500 millions de dollars.

Les principales entreprises de ce secteur sont Goodyear Canada et Uniroyal-Goodrich Inc., 2 sociétés américaines, General Tire, société allemande, Michelin, société française, et Firestone Tire and Rubber, propriété de Bridgestone du Japon. United Tire et Trent Rubber, les 2 entreprises canadiennes, sont de moindre envergure.

Cette industrie consomme d'importantes quantités de caoutchouc naturel et synthétique, de noir de carbone, de tissus particuliers et d'autres produits chimiques. Sauf pour le caoutchouc naturel que l'on ne trouve pas au Canada, l'approvisionnement pour la plupart des autres matières premières se fait auprès de fournisseurs canadiens, dont les activités font l'objet de profils distincts.

Rendement

Étant donné que l'industrie canadienne des pneus est dominée par des multinationales, le rendement de cette industrie ne peut s'évaluer que dans le contexte des tendances internationales, surtout au chapitre de leurs répercussions sur le marché nord-américain.

A l'échelle internationale, les années 80 ont été marquées, pour cette industrie, par une période d'adaptation due aux progrès techniques et à l'apparition de nouveaux concurrents. Deux fois plus robuste que le pneu à structure diagonale et faisant donc passer de 2 à 4 ans au moins la durée du cycle de remplacement, le pneu radial connaît une popularité qui a entraîné l'abandon du pneu à structure diagonale. Par ailleurs, les constructeurs asiatiques, offrant désormais véhicules et pneus sur le marché nord-américain, se sont emparés de plus de 30 p. 100 du marché des automobiles neuves et d'environ 10 p. 100 du marché des pneus. L'importation de véhicules montés réduit la demande pour les pneus d'origine et l'importation de pneus touche surtout le marché des pneus de rechange.

Trois changements résultent de ces tendances. Premièrement, en l'absence de demande, les usines de fabrication des pneus à structure diagonale ont dû fermer. De 1976 à 1987, plus de 25 usines en Amérique du Nord ont ainsi disparu et la U.S. International Trade Commission estime que d'autres usines sont menacées de fermeture.

Deuxièmement, au cours des années 80, le volume de la production et la rentabilité ont été faibles. La valeur totale de la production nord-américaine n'augmentait que de 15 p. 100 environ par rapport aux niveaux enregistrés lors de la récession des années 80, alors que la fabrication des pièces connaissait une hausse de 110 p. 100. De 1984 à 1986, le volume des expéditions américaines n'a pas changé et leur valeur a même connu une baisse de plus de 5 p. 100 due à la guerre des prix. Au Canada cependant, les expéditions augmentaient car les usines canadiennes, plus anciennes, continuaient à fabriquer des pneus à structure diagonale; les expéditions ont néanmoins chuté en 1987 et la fermeture de 2 usines risque de créer la même situation en 1988. Les fabricants nord-américains connaissent un taux de rendement peu élevé : moins de 4 p. 100 en moyenne aux États-Unis et moins de 1 p. 100 au Canada.

Troisièmement, les progrès techniques et l'évolution de cette industrie ont intensifié la concurrence. A long terme, seuls seront compétitifs les fabricants capables d'investir d'énormes sommes dans la construction d'usines automatisées spécialisées dans la fabrication des pneus radiaux et, dans la plupart des cas, de tisser des liens avec les producteurs étrangers. L'industrie des pneus est un secteur capitalistique, la construction d'une usine représentant un investissement de 400 à 500 millions de dollars.

Ces 2 dernières années, l'industrie mondiale des pneus a vu s'imposer 5 grandes sociétés : 2 japonaises, 1 française, 1 allemande et 1 américaine. En 1986, la société japonaise Sumitomo achetait les usines américaines et européennes de Dunlop. Bridgestone, le premier fabricant de pneus au Japon, faisait l'acquisition de Firestone Tire and Rubber. Continental GummisWerke A.G., de la République fédérale d'Allemagne, intégrait les activités de General Corporation dans le secteur des pneus et concluait une entente de coopération avec les sociétés japonaises Yokohama et Toyo. Pour sa part, Goodyear a réussi à échapper à une prise de contrôle en 1987, mais a dû mettre fin à la diversification de ses activités pour se spécialiser dans la fabrication des pneus. Michelin a su conserver son rang à l'échelle internationale en s'appuyant sur sa solide base d'investissements. Les entreprises de moindre calibre ont aussi procédé à la rationalisation de leurs activités; citons notamment la fusion des divisions des pneus des sociétés Uniroyal et B.F. Goodrich.

Durant cette période, le rendement de l'industrie canadienne des pneus a été variable. Ainsi, au cours des années 80, la production a connu une hausse importante, passant de 1,25 milliard de dollars en 1981 à 1,85 milliard en 1986; par contre, la production américaine est restée stable. En 1987, la production canadienne n'était plus que de 1,65 milliard et elle devrait connaître une autre baisse en 1988, par suite de la fermeture de l'usine de Goodyear, à Toronto, et de celle de Firestone, à Hamilton.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

L'industrie canadienne des pneus, dominée par les filiales de multinationales, a toujours été protégée en raison des tarifs douaniers élevés. A l'exception de Michelin, en Nouvelle-Écosse, les entreprises exploitent de petites usines, avec de petits lots de fabrication, et font peu d'investissements pour renouveler leur matériel ou leurs techniques. Pour la plupart, les contrats d'exportation se limitent aux échanges internes, surtout destinés aux États-Unis. Toutes les sociétés mères des entreprises canadiennes, qu'elles soient elles-mêmes européennes, japonaises ou américaines, ont aussi d'importantes installations aux États-Unis.

Jusqu'à tout récemment encore, les sociétés mères américaines, qui dominaient ce secteur, ont profité de la situation de leurs succursales canadiennes dont les coûts de main-d'œuvre étaient moins élevés et dont les installations étaient complètement amorties et ce, pour compenser les faiblesses de la productivitié et du rendement au Canada. Cette faible productivité résulte des petits lots de fabrication, de la spécialisation dans un secteur travaillistique et de l'utilisation d'un matériel plus ancien. Cette stratégie réaliste en période de « stabilité technique » n'a plus aujourd'hui sa raison d'être. Seul Michelin a fait exception à la règle. En effet, au cours des années 70, cette société ouvrait en Nouvelle-Écosse une usine de calibre international dont les activités étaient complètement rationalisées et dont le matériel de fabrication des pneus étaient sans cesse remplacé par des installations de plus en plus automatisées. La récente décision de Goodyear de construire une usine de calibre international à Napanee, en Ontario, est un autre indice du changement d'orientation de ces grandes sociétés.

La comparaison des coûts de fabrication d'une usine canadienne type et d'une installation américaine d'envergure mondiale, entièrement automatisée, fait ressortir les faiblesses de l'industrie canadienne. Les coûts de production d'un pneu se divisent à peu près également entre les coûts des matières premières et ceux de la transformation. Au Canada et aux États-Unis, le coût des matières premières est pratiquement le même, la principale matière première — le caoutchouc — étant une marchandise qui s'achète sur le marché international et dont le cours est toujours calculé en dollars américains.

Les coûts de transformation, de 15 p. 100 plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, se répartissant comme suit : main-d'œuvre, matériel et immobilisations, R-D et résidus, seront donc fonction des coûts de la main-d'œuvre et de la productivité, du niveau des investissements ainsi que du rendement.

Les avantages dont jouissent les entreprises canadiennes — salaires moins élevés, charges réduites pour le matériel et la R-D — sont annihilés par les inconvénients — petits lots de fabrication, recours à un matériel moins récent, temps de traitement plus long et volume de résidus plus élevé.

La production journalière moyenne d'une usine canadienne n'est que de 13 500 pneus, contre 40 000 à 50 000 pneus dans une usine américaine. La durée moyenne de traitement est plus élevée de 80 p. 100, soit 17 min/pneu au Canada contre moins de 10 min aux États-Unis. Dans les usines canadiennes, le taux de résidus est supérieur d'environ 300 p. 100, en raison des lots de fabrication plus petits et des pertes résultant des nombreux changements de matériel. Les usines plus anciennes exigeant des coûts d'entretien plus élevés, les frais généraux variables liés au matériel y sont aussi supérieurs, de près de 50 p. 100.

Cependant, la réduction des frais fixes due à l'absence d'investissements dans du matériel nouveau, compense ces coûts plus élevés. De plus, selon les pratiques de chaque société, les frais de R-D imputables aux filiales peuvent être moins importants. Par contre, même si la durée du traitement est plus longue au Canada qu'aux États-Unis, les salaires sont plus bas, à cause de la valeur du dollar canadien, et les coûts de la main-d'œuvre par pneu ne sont supérieurs que de 50 p. 100.

Au total, étant donné les coûts des matières premières et de transformation — main-d'œuvre y compris —, les coûts de fabrication dans une usine canadienne type et dans une usine américaine d'envergure mondiale varient de 5 p. 100. Cependant, les usines canadiennes sont défavorisées en raison du manque de matériel de pointe et du rendement de leurs lots de fabrication.

Facteurs liés au commerce

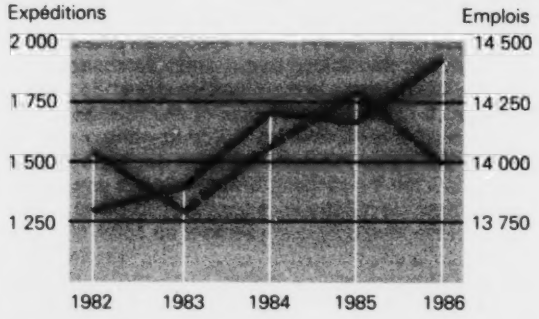
Au Canada, le tarif imposé sur les pneus et les chambres à air est de 10,7 p. 100, alors que le tarif américain est de 4 p. 100 sur les pneus et de 2,9 p. 100 sur les chambres à air. La CEE impose un tarif de 5,8 p. 100 sur les pneus et les chambres à air et le Japon, des droits variant de 5,8 à 6,5 p. 100 sur les pneus et un tarif de 6,5 p. 100 sur les chambres à air. Ces droits touchent surtout le secteur des pneus de rechange. Les pneus montés sur les véhicules neufs par des fabricants agréés en vertu du Pacte de l'automobile, entrent au Canada en franchise.

Au Canada et aux États-Unis, il n'existe pas de barrières non douanières pour le secteur des pneus. Les exportations sur le marché de la CEE sont limitées, car les dimensions des pneus et les normes en vigueur en Europe de l'Ouest sont différentes. L'accès au marché japonais est entravé par les méthodes de vérification et de distribution locale. Par ailleurs, selon la politique des sociétés mères, les filiales canadiennes exportent seulement aux États-Unis.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les tarifs bilatéraux en vigueur sur les véhicules, les pièces d'origine et les pneus seront éliminés d'ici 10 ans et les tarifs sur les pièces de rechange le seront d'ici 5 ans. Les dispositions canadiennes du Pacte de l'automobile restent en vigueur, mais seules les sociétés agréées en vertu de l'Accord pourront s'en prévaloir.

Ces sociétés seront tenues de se conformer aux normes de rendement stipulées dans le Pacte pour être admissibles aux importations en franchise en provenance de pays tiers, une fois les tarifs bilatéraux éliminés.

L'Accord prévoit aussi que les véhicules, les pièces et les pneus exportés aux États-Unis seront régis par une nouvelle règle d'origine établissant à 50 p. 100 le contenu nord-américain, norme plus stricte que les dispositions actuelles du Pacte. Cette norme devrait faciliter l'approvisionnement en pièces et créer des débouchés pour les fournisseurs nord-américains.



Expéditions ——— (en millions de dollars)*

Emplois – – – – –

** Selon les données obtenues de cette industrie.*

Facteurs technologiques

Au cours des 20 dernières années, les techniques de pointe ont changé dans l'industrie des pneus tant pour les produits que pour les procédés de fabrication. Ainsi, le pneu radial, fait de polyester, de nylon ou de rayonne et ceinturé d'acier, de fibre de verre et de rayonne, a remplacé presque entièrement le pneu à structure diagonale. La recherche et les techniques de pointe exigent d'importants investissements pour mettre au point de nouveaux composés offrant une meilleure traction, une plus grande stabilité, une accumulation réduite de la chaleur et une plus grande résistance au roulement. La recherche en ce domaine se fait au siège social des sociétés mères et non dans les usines canadiennes.

Les procédés de fabrication ont également été transformés, non seulement en raison de la fabrication des pneus radiaux, mais aussi par l'automatisation et la robotique adoptées pour améliorer la qualité, la date des livraisons et la polyvalence de la production. Le matériel moderne de fabrication des pneus coûte de 200 à 300 millions de dollars. A l'exception de Michelin, les usines canadiennes n'ont pas de matériel automatisé, car elles ont toujours hérité du matériel usagé des usines américaines.

Grâce à la polyvalence des procédés de fabrication, les fabricants peuvent désormais obtenir des économies d'échelle même avec des lots de fabrication plus petits, procédés que devraient adopter les usines canadiennes habituées à produire à une petite échelle.

Autres facteurs

En 1986, le gouvernement fédéral signait un protocole d'entente avec tous les fabricants canadiens de pneus et de chambres à air, protocole en vertu duquel toutes les parties convenaient de collaborer pour résoudre les difficultés auxquelles ce secteur fait face. Récemment, en réponse à la demande de cette industrie, le gouvernement a consenti des remises de droits à l'importation de pneus à toutes les entreprises qui rationaliseront leurs activités à l'échelle nord-américaine et moderniseront leurs installations.

3. Évolution de l'environnement

En raison des progrès techniques et de l'apparition de nouveaux concurrents, les années 80 ont été une époque de bouleversements pour l'industrie des pneus. Les entreprises qui ont pu survivre sont des sociétés très concurrentielles. Quatre des 5 chefs de file de cette industrie sont installés au Canada : Michelin, Goodyear et, plus récemment, Continental GummisWerke par l'acquisition de General Corporation, ainsi que Bridgestone, grâce à l'achat de Firestone.

Comparés à l'ensemble de l'industrie du pneu, les fabricants canadiens ne peuvent plus soutenir la concurrence uniquement en raison de leurs frais généraux moindres dus à leurs faibles dépenses en immobilisations et à leurs coûts de main-d'œuvre moins élevés. Ces fabricants doivent donc soit investir massivement dans de nouvelles installations au Canada ou bien se retirer d'ici peu du marché.

Au moment d'envisager ces investissements, les fabricants canadiens devront tenir compte de la demande, du taux de rendement du capital investi et de la disponibilité des fonds. Il existe en Amérique du Nord une demande pour une production accrue de pneus radiaux, surtout pour répondre aux besoins des usines de montage asiatiques installées sur ce continent. Au Canada seulement, ces usines ajouteront 450 000 unités à la production annuelle, soit environ 2 millions de pneus. Les entreprises qui cherchent la rentabilité à long terme doivent continuer à investir dans de nouvelles installations si elles veulent conserver leur rang. Au chapitre de l'investissement, les décisions prises par les conseils d'administration des grandes sociétés au cours des 2 ou 3 prochaines années engageront l'avenir de cette industrie canadienne. Ces sociétés sont prêtes à relever le défi. Ainsi, au milieu de 1988, Goodyear a annoncé la construction d'une usine ultramoderne à Napanee, en Ontario, et Michelin a indiqué son intention de continuer à investir dans son usine de Nouvelle-Écosse.

L'Accord de libre-échange prévoit l'élimination, d'ici 10 ans, des tarifs en vigueur dans le secteur des pneus. Les produits de l'automobile devront se conformer à la nouvelle règle d'origine établie à 50 p. 100 de la valeur ajoutée en Amérique du Nord, pour être admissibles au tarif préférentiel. Cette norme devrait inciter les constructeurs nord-américains spécialisés dans le montage à acheter et à installer des pneus fabriqués en Amérique du Nord.

4. Évaluation de la compétitivité

A l'exception de Michelin, bien des entreprises exploitent des usines anciennes et moins rentables. Les multinationales devront donc décider si elles vont investir dans leurs installations canadiennes ou se retirer d'ici peu. La décision de Goodyear de construire une usine à Napanee, en Ontario, et la décision de Michelin de moderniser et d'agrandir ses installations en Nouvelle-Écosse représentent des apports importants à la capacité de fabrication canadienne, capacité d'envergure mondiale.

Pour ces entreprises, qui investissent déjà au Canada ou qui comptent le faire, l'Accord de libre-échange devrait avoir des répercussions positives.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Matériel du transport de surface et machinerie
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Pneus et chambres à air
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3730

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 1511

	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	13	14	14	13	13
Emplois	14 025	13 772	14 078	14 281	14 000
Expéditions*/**	1 288	1 371	1 697	1 653	1 849
Investissements** (1982 – 1986)	550 (cumulatif)				
Bénéfices d'exploitation**	3,1	-2,8	26,4	14,6	6,4

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations**	488,4	531,2	682,6	678,0	766,6
Expéditions intérieures**	799,6	839,8	1 014,0	975,0	1 082,4
Importations**	242,2	345,6	544,0	457,0	421,7
Marché intérieur**	1 041,8	1 185,4	1 559,1	1 432,0	1 504,1
Exportations (en % des expéditions)	37,9	38,8	40,2	41,0	41,5
Importations (en % du marché intérieur)	23,3	29,2	34,9	31,9	28,0

Source des importations (en %)	É.-U.	CEE	Asie	Autres
1982	60,0	14,0	21,2	4,8
1983	67,5	7,8	19,1	5,6
1984	65,3	8,8	20,6	5,3
1985	58,5	11,3	24,4	5,8
1986	53,4	10,1	29,7	6,8

Destination des exportations (en %)	É.-U.	CEE	Asie	Autres
1982	94,4	0,6	0,1	4,9
1983	96,4	1,2	0,3	2,1
1984	96,1	0,3	1,1	2,5
1985	92,8	0,7	3,1	3,4
1986	95,2	0,5	2,3	2,0

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	30	20	40	10	—

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Goodyear Canada Inc.	américaine	Valleyfield (Québec) Napanee (Ontario)
Michelin Canada Inc.	française	Bridgewater, Granton et Waterville (N.-É.)
Firestone Canada Inc.	américaine	Joliette (Québec)
Uniroyal-Goodrich Canada Inc.	américaine	Kitchener-Waterloo (Ontario)
General Tire	allemande	Barrie (Ontario)
Autres sociétés		
United Tire & Rubber Co. Ltd.	canadienne	Rexdale (Ontario)
Trent Rubber Services 1978 Ltd.	canadienne	Lindsay (Ontario)

* Selon les données obtenues de cette industrie.
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.